

## 4 aktuelle Trends auf dem Hamburger Immobilienmarkt - Hüttig & Rompf vergleicht den typischen Immobilienkäufer der Hansestadt mit dem deutschen Durchschnitt



HR-Vorstand: Paul Hüttig und Ditmar Rompf

© Hüttig & Rompf AG

**Logistikstandort, Medienhochburg, Tor zur Welt: Hamburg ist eine lebendige Stadt – und ein gefragter Wohnort. Doch wer kauft dort Immobilien? In seinem aktuellen Marktreport „Immobilienfinanzierung Hamburg“ stellt der Baufinanzierer Hüttig & Rompf den typischen Immobilienkäufer aus der Hansestadt vor. Im Vergleich zum bundesweiten Durchschnitt fällt auf: Der Hamburger Eigennutzer kauft eine neugebaute Eigentumswohnung, zahlt mehr für seine Immobilie und erwirbt dafür weniger Wohnraum.**

Hamburg ist eine lebendige Stadt – und ein gefragter Wohnort. Doch wer kauft dort Immobilien? In seinem aktuellen Marktreport „Immobilienfinanzierung Hamburg“ stellt der Baufinanzierer Hüttig & Rompf den typischen Immobilienkäufer aus der Hansestadt vor. Im Vergleich zum bundesweiten Durchschnitt fällt auf: Der Hamburger Eigennutzer kauft eine neugebaute Eigentumswohnung, zahlt mehr für seine Immobilie und erwirbt dafür weniger Wohnraum.

Jeden Tag werden Häuser und Wohnungen in Hamburg gekauft und verkauft. Aber wer sind die Menschen, die Immobilien in der Hansestadt erwerben? Wie alt sind sie? Was für eine Immobilie kaufen sie? Mögliche Antworten liefert der aktuelle Marktreport „Immobilienfinanzierung Hamburg“ von der Hüttig & Rompf AG, der am Mittwochnachmittag in Hamburg vorgestellt wurde. Auf über 50 Seiten analysiert der Baufinanzierer den typischen Immobilienkäufer der Elbmetropole anhand eigens erhobener Daten von Juni 2017 bis Mai 2018.

Besonders spannend wird es, wenn man die Zahlen zum Eigennutzer in Hamburg mit dem Durchschnitts-Eigennutzer in Deutschland vergleicht. Diese vier Trends gibt es aktuell auf dem Hamburger Immobilienmarkt.

Trend 1: Hamburger kauft kleinere Immobilie

Eine besonders große Immobilie muss es beim typischen Hamburger nicht unbedingt sein. Der Hanseate lebt auf 115

Quadratmetern. Der Durchschnittskäufer Deutschlands hingegen mag es eine Nummer größer. Er legt sich eine 130-Quadratmeter-Immobilie zu. Ganze 15 Quadratmeter mehr.

Dass Hamburger Immobilienkäufer kleinere Immobilien kaufen, hat mehrere Gründe. „Zum einen geht in Hamburg der Trend zu mehr Singlehaushalten. Alleinstehende brauchen meist weniger Platz als Verheiratete und wählen deshalb kleinere Immobilien“, erklärt Ditmar Rompf, Vorstand der Hüttig & Rompf AG. „Zum anderen ist der durchschnittliche Kaufpreis in Hamburg höher als der für ganz Deutschland. Um sich trotzdem den Traum von der eigenen Immobilie erfüllen zu können, greifen manche Käufer daher zum kleineren Objekt. Das ist in der Regel günstiger als ein großes.“

Trend 2: Hamburger bevorzugt neugebaute Eigentumswohnung

Alt- oder Neubau? Hier gehen die Vorlieben zwischen dem Hamburger und dem Durchschnittskäufer in Deutschland deutlich auseinander. Während der bundesweite Eigennutzer überwiegend zum Bestand greift (57 Prozent), bevorzugt der Hanseate eine neugebaute Immobilie (54 Prozent). „Hamburg war in den letzten Jahren von vielen Neubau-Projekten geprägt“, erläutert Paul Hüttig, Vorstand der Hüttig & Rompf AG. „Deshalb werden nun auch überwiegend Neubau-Immobilien gekauft.“

Übrigens: Der Hamburger kauft am liebsten eine Eigentumswohnung. Fast jeder zweite (46 Prozent) wählt diese Objektart. Dahinter folgen Reihenhaus und Doppelhaushälfte mit 34 Prozent. Ein Einfamilienhaus erwerben 18 Prozent der Eigennutzer.

Trend 3: Hamburger investiert mehr in Immobilie

Ob Neubau oder Bestandsimmobilie: Der Hamburger Käufer muss mehr Geld in die Hand nehmen als der Durchschnittskäufer in ganz Deutschland. Über eine halbe Million Euro (512.000 Euro) kostet seine Immobilie. Der deutsche Durchschnitt liegt mit 388.000 Euro deutlich darunter. Dieser Unterschied zeigt sich auch beim Eigenkapital, das in die Baufinanzierung eingebracht wird. Während der Hamburger rund 126.900 Euro investiert, sind es beim typischen Deutschen 90.700 Euro – etwa 36.000 Euro weniger.

„Dieser Unterschied beim Eigenkapital könnte daran liegen, dass beide nicht gleich verdienen“, vermutet Vorstand Ditmar Rompf. Denn der Hamburger Käufer kann auf ein höheres Haushaltseinkommen zurückgreifen. Er hat durchschnittlich 5.590 Euro zur Verfügung. Der klassische Käufer aus dem Bundesgebiet kommt dagegen auf 4.870 Euro – gut 700 Euro weniger. Höheres Einkommen bedeutet in der Regel mehr Eigenkapital – und das hat wiederum Einfluss auf die Finanzierungsbedingungen bei den Banken. „Das bedeutet: Je höher der eigene Anteil an der Darlehenssumme, desto besser ist das Bankangebot“, erklärt Vorstand Ditmar Rompf. „Um eine vergleichbar gute Finanzierung zu erhalten, muss der Hamburger durch den höheren Kaufpreis also auch ein höheres Eigenkapital mitbringen als der deutsche Durchschnittskäufer.“

Trend 4: Hamburger Immobilien besonders bei Käufern aus dem Inland gefragt

Auffällig: Hamburg ist bei deutschen Immobilienkäufern sehr beliebt. 90 Prozent der Käufer in der Hansestadt stammen aus Deutschland. Im gesamten Bundesgebiet sind es 84 Prozent. „Dieser Anteil ist für eine Großstadt ungewöhnlich hoch“, erläutert Vorstand Paul Hüttig. „In Berlin stammen weniger als 80 Prozent der Käufer aus dem Inland und in Frankfurt am Main sind es unter 60 Prozent.“

Alter, Nachwuchs, Tilgungssatz: Hier sind sich der Hamburger und der deutsche Durchschnitt ähnlich

Trotz der Unterschiede sind sich der Hamburger Immobilienkäufer und der deutsche Durchschnitt in einigen Punkten auch recht ähnlich. Beim Alter (rund 38 Jahre alt), der Anzahl der Kinder (0,8 Kinder) und dem gewählten Tilgungssatz bei der Finanzierung (2,5 Prozent) sind die Daten fast gleich.

Alle Hamburg-Zahlen im kostenlosen Download

Der komplette Marktreport „Immobilienfinanzierung Hamburg“ steht unter [www.huettig-rompf.de/marktreport/hamburg-2018](http://www.huettig-rompf.de/marktreport/hamburg-2018) kostenlos zum Download bereit. Auf über 50 Seiten enthält er viele weitere aktuelle Zahlen und Daten zu den typischen Immobilienkäufern der Hansestadt sowie ihrer Baufinanzierung.

#### **Ihr Pressekontakt**

Hüttig & Rompf AG  
Christopher Haacker  
c/o Pure Perfection PR GmbH  
Telefon 030-44 30 8220  
[ch@pureperfection.com](mailto:ch@pureperfection.com)

